Née le 27/12/1967
77230 Dammartin En Goele
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 1111290954

Commerciale

Objectifs

- Déterminé mes démarches stratégique pour atteindre mes résultats finales.
Mon but: analyser, déterminer les objectifs, définir les actions pour y parvenir, mettre en place ma tragédie pour contrôler mes résultats afin d'atteindre mes résultats.

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, aux villes voisines de la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

Diplôme: Bac
Diplôme: Titre professionnel d'attaché Commercial (2009)

Formation: Attaché commerciale Bâtiment secteur IV (2007-2009)
Formation: Orientation professionnels au COS (2006) TORCY (77)

Expériences professionnelles

2015
Préparatrice de commande: Intérim Proman du 29/04/14 au 31/12/15 Ste Kuehne&Nagel(77) Mission: préparation des commandes clients produits frais, outil utilisé Scan

ASSISTANTE DE VENTE: TOTAL station essence (77) du 04/03/13 au 13/10/13 Mission: Accueillir conseiller le client, vente de carburant, assurer le service de la restauration

ASSISTANTE COMMERCIALES (BtoB): Ste Mac Industrie (77) vente de pièces détachées de machines à Outils Du 12/09/11 au 22/06/12 et 16/11/09 au 31/08/10 Missions:Traitement et saisie des commandes, recherche prix auprès des fournisseurs. Établir les devis télés factures. Établir une demande d'offre de prix et délai auprès des transitaires et transporteurs. Établir le bon d'enlèvement. Réception et expédition des pièces, suivi et fidelisation client ainsi que la gestion administrative

COMMERCIALES: Ste FDI / aéroport CDG terminal 2F(95) Du 24/11/10 au 30/07/11 Missions: vente des prestations de service de la Carte AMÉRICANISÉ EXPRESS auprès des voyageurs

TECHNICO-COMMERCIALES (BtoB): Ste BERAND(77) Négoce Négoce: Location et vente de matériel d'étaiement et d'échafaudage Du 04/05/09 au 31/07/09 Missions: prospection, proposer des solutions répondant aux besoins du client en location ou à la vente, prise de commande, suivis et fidélisations des clients. Effectuer des reportons réguliers à là directions

Langues

- Francais parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Maîtrise du plan action commercial et plan de vente (B&B)
Création, développement fichiers clients
Prospection physique, téléphonique
Gestion administrative et financière des dossiers (de la commande au paiement)
Traitement et analyse des besoins clients
Consultation & rédaction d'offres
Réception de commande, accueil clientèle, conseils et renseignements
Word, Excel, Powerpoint (Expert)

Centres d'intérêts

- Course à pied, chopping